

ПРЕХОДЪТ КЪМ ПАЗАРНА ИКОНОМИКА В КОНТЕКСТА НА ПРОБЛЕМА ЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

Анализиран е преходът към пазарна икономика и отражението му върху нейната конкурентоспособност. На тази основа са изведени две стратегии на пазарната реформа: първо, ориентирана към увеличаване на конкурентоспособността; второ, преразпределителна, причиняваща намаляване на конкурентоспособността поради забавено изграждане на адекватно действащи пазарни институции.

Направен е сравнителен анализ на последствията от прилагане на преразпределителната стратегия в България и на конкурентно ориентираната стратегия в Унгария. Определени са условията и предпоставките за трансформиране на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия и на тази основа са очертани три сценария за перспективите на пазарната реформа в България – оптимистичен, песимистичен и реалистичен.

JEL: G38; L51; P52

В съвременната икономическа литература е широко разпространено мнението, че съществува положителна зависимост между прогреса в пазарната реформа на страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ) и равнището на тяхната конкурентоспособност. Като цяло то намира потвърждение и в емпиричните анализи, чиито резултати бяха публикувани в: "Доклад за глобалната конкурентоспособност 2000"¹ на Световния икономически форум; "Сравнение на конкурентоспособността на икономиките в преход"² на Харвардския институт за международно развитие; "Доклад за прехода 2000"³ на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР).

Докато първите два доклада са фокусирани върху конкурентоспособността, третият хвърля светлина върху прогреса на пазарната реформа в СЦИЕ. В табл. 1 са включени само тези от тях, за които са представени данни и в трите публикации.

¹ The Global Competitiveness Report 2000. New York. Oxford University Press. Използваната в доклада методология е разработена от екип под ръководството на Джефри Сакс и Майкъл Портър. Конкурентните позиции на всяка икономика се определят от няколко основни фактора: държавно управление, институции, финанси, отвореност, инфраструктура, технологично развитие, работна сила, фирмена стратегия и конкуренция на вътрешния пазар. За по-подробно описание на методологията и индикаторите вж. Конкурентоспособност на българската икономика. Годишен доклад 2000. Център за икономическо развитие, С., декември, 2000.

² Sachs, J., C. Zinnes, Y. Eilat. Benchmarking Competitiveness in Transition Economies. Harvard Institute for International Development, 31 January 2000.

³ Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, 2000.

Таблица 1

Скорост на пазарната реформа и класиране според конкурентността

	Унгария	Чехия	Полша	Словакия	България
Класация според "Сравнение на конкурентността на страните в преход"	1	2	3	8	10
Класация според "Доклад за глобалната конкурентност 2000"	26 (+12)	32 (+7)	35 (+8)	39 (+6)	58 (- 2)
"Доклад за прехода 2000"					
а) общ индикатор за прехода	3.75	3.52	3.47	3.32	3.0
б) индекс на догонване (%)	100	93.87	92.5	88.53	80.0

В "Сравнение на конкурентоспособността на страните в преход" са представени резултатите от анализа за 25 страни в преход, сред които са и петте от табл. 1. В крайната класация Унгария заема водеща позиция,⁴ Чехия е втора, Полша – трета, Словакия – осма и България – десета. Именно тези позиции са посочени в първия ред на таблицата.

В "Доклад за глобалната конкурентоспособност 2000" се анализира и сравнява конкурентоспособността на икономиките на 59 страни. В таблицата е дадена класацията на страните в преход според показателя "индекс на текущата конкурентоспособност".⁵ Например Унгария е класирана на 38-мо място в "Доклад за глобалната конкурентоспособност 1999" и на 26-то в "Доклад за глобалната конкурентоспособност 2000", което означава, че в течение на една година тя е изпреварила 12 страни – това число е дадено в скоби. Същият метод е използван, за да се покаже класирането и на останалите страни в преход.

В "Доклад за прехода 2000" на ЕБВР⁶ са представени стойностите на 8 субиндикатора за прехода (вж. табл. 4). Те варират от 1 до 4+, където 4+ означава, че характеристиките на страната са сравними с тези, които преобладават като средна тенденция в развитите икономики, а 1 представя условията преди началото на пазарната реформа в централно планираните икономики с преобладаваща държавна собственост. За целите на това изследване стойностите на субиндикаторите са преобразувани, като на знака "+" е присвоена стойност от "+1/3", а на знака "-" е присвоена стойност от "-1/3". Общият индикатор на прехода за всяка страна е изчислен като средна величина от 8-те субиндикатори. "Индексът на догонване" е изчислен, като стойността на съответния индикатор за всяка страна е разделена на стойността му за водещата (Унгария) и частното е умножено по 100.

⁴ Sachs, J., C. Zinnes, Y. Eilat. Цит. съч., с. 27.

⁵ The Global Competitiveness Report 2000..., p. 16.

⁶ Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, 2000, p. 14.

Анализът на данните от таблицата позволява да се направят следните най-общи изводи:

Първо, независимо от различията в методологията, възприета в двете публикации за конкурентоспособността, в тях се стига до еднакво подреждане на страните в крайната класация – Унгария заема водеща позиция, а България е последна. Разбира се, трябва да се има предвид, че използваните емпирични данни отразяват ситуацията през 1999 г., поради което не е било отчетено ускорението в темпа на растеж на реалния БВП през 2000 г.

Второ, класирането на страните според общия индикатор в “Доклад за прехода 2000”, който показва техния прогрес в осъществяването на пазарната реформа, съвпада с позиционирането им според критериите за конкурентоспособност.

Трето, съпоставката на данните в трите публикации показва, че незначителните на пръв поглед 20 процентни пункта, с които се измерва степента на изоставане в българската пазарна реформа, намират израз във възникването на огромна пропаст между равнищата и посоката на развитие на конкурентоспособността на унгарската и българската икономики. Само по себе си това обстоятелство е твърде шокиращо и се нуждае от изясняване. Нещо повече, данните сочат, че скоростта на реформите в Словакия и България е почти еднаква, но произтичащите изменения в конкурентоспособността са в противоположни посоки – за една година Словакия изпреварва 6 страни (добро постижение!), докато през същия период България попада в дъното на класацията.

Тези изводи показват, че връзката между скоростта на пазарната реформа и произтичащите изменения в конкурентоспособността на националните икономики не е толкова проста и еднозначна, както изглежда на пръв поглед. Прекаленото опростяване и непрозрачност в нейната интерпретация произтича главно от широко възприетата практика процесът на прехода да се разглежда от позициите на подхода на пазарния фундаментализъм.⁷ В духа на този подход като главни критерии за оценяване прогреса на реформата се извеждат либерализацията, приватизацията и стабилизацията (т.нар. Вашингтонски консенсус), основаващи се преди всичко на финансови макроикономически показатели. На заден план обаче остават критериите и показателите за развитие на конкурентоспособността и нейните микроикономически предпоставки. А това е в противоречие със самата същност и историческа обусловеност на прехода, разбиран като необходимост от трансформиране на една недостатъчно ефективна икономическа система (централно планираната) в такава (смесена пазарна икономика), способна да осигури по-ефективно разпределение и използване

⁷ Относно дискусията за подхода на пазарния фундаментализъм вж. World Economic Outlook. October 2000, International Monetary Fund, p. 92.

на националните ресурси и увеличаване на благосъстоянието. По този повод М. Портър подчертава: "Ако усилията за осъществяването на пазарната реформа в развиващите се страни продължават да се концентрират главно върху макроикономическа стабилизация в стила на МВФ, ще бъдем свидетели на постоянни последващи разочарования. Развиващите се страни могат да постигнат устойчиво подобряване на просперитета единствено като премахват специфичните ограничения пред растежа на конкурентоспособността и множеството политики, блокиращи локалната конкуренция."⁸

На фона на тези разсъждения може да се формулира и *задачата*, която сме си поставили в статията: да анализираме хода на пазарната реформа в България в контекста на нейното отражение върху конкурентоспособността на националната икономика. Както ще стане ясно по-нататък, подобен методологически подход дава възможност по теоретичен път да се дефинират две стратегии на пазарната реформа – вариант, насочен към растеж на конкурентоспособността, и вариант, причиняващ нейното намаляване, т.е. превръщането на действителни или потенциални конкурентни предимства, създадени в условията на плановата икономика, в конкурентни недостатъци. Така ще се даде известна яснота и по следния въпрос: защо в процеса на "догонване" на Унгария според критериите на ЕБВР за прогреса на пазарната реформа България на практика се отдалечава от нея според критериите в докладите за глобалната конкурентоспособност?

Пазарната реформа през призмата на конкурентоспособността

Следващият анализ се основава предимно върху придобилата широка известност концепция на М. Портър за конкурентното предимство на нациите.⁹ В нея се съдържат редица методологически принципи, подходи и изводи, имащи отношение към задачата на това изследване. Причината е, че Портър дава ясен отговор на въпроса защо системата на пазарната икономика създава условия за много по-голям растеж на конкурентоспособността и ефективността в разпределението и използването на националните ресурси в сравнение с централно планираната икономика. Според него тя се постига чрез специфичен механизъм – действието на четирите основни детерминанти на националното конкурентно предимство: *първо*, факторни условия; *второ*, фирмена стратегия, структура и съперничество; *трето*, условия на вътрешното търсене; *четвърто*,

⁸ Вж. The Global Competitiveness Report 2000..., p.41.

⁹ Porter, M. The Competitive Advantage of Nations. New York, The Free Press, 1990. (Тази книга все още не е преведена на български език, поради което за удобство на читателите се налага обширното ѝ цитиране в статията.)

свързани и поддържащи отрасли. В своето единство и взаимодействие те образуват т. нар. „*диамант на конкурентното предимство*“.¹⁰

За разлика от това в условията на *централно планираната икономика* „отсъстват много от най-важните елементи на диаманта на конкурентното предимство“, в резултат на което не може да бъде достигнато равнището на конкурентоспособност и ефективност в използването на ресурсите, присъщо на пазарната икономика.¹¹

По-нататък М. Портър изтъква, че в условията на пазарната икономика действието на всяка от детерминантите дава отражение върху останалите. Например благоприятните условия на вътрешното търсене не биха довели до възникване на конкурентни предимства, ако конкуренцията не упражнява достатъчен натиск върху местните фирми да се съобразяват с тях. Следователно предимствата в една от детерминантите могат да създават или да развиват предимства в другите.

За нашия анализ е важно да се вземе под внимание и концепцията на Портър за *стадиите на икономическо развитие* като логично продължение и конкретизация на неговата теория за „диаманта на конкурентните предимства“ – ресурсно насочен, инвестиционно насочен, иновационно насочен и стадий на благоденствието. Всеки от тях се характеризира със специфично действие на „диаманта на конкурентните предимства“.¹²

¹⁰ Пак там, с. 71.

¹¹ Централно планираните икономики „притежават ограничено количество механизми за създаване специализирани фактори. Ограниченията по отношение на потребителския избор елиминират натиска на възискателното търсене. Отсъствието на конкуренция елиминира повечето от взаимодействията със свързаните и поддържащите производства. Липсата на мотивация и ограниченият поток на информацията са пречка пред усъвършенстването. Най-важното е, че отсъства ефективно съперничество на вътрешния пазар. Централно планираните икономики нямат друг избор, освен да разчитат на конкуренция чрез цените, и то в сегментите, на които се предлага стандартизирана продукция. Националното предимство се проявява почти единствено като ресурсно-обусловено. Възможни са изключения само в специални условия, когато е дадена възможност на някои от силите на „диаманта“ да се включат в действие.“ (Пак там, с. 676.)

¹² *Ресурсно насоченият стадий* се разглежда като начален етап в развитието на конкурентността на националната икономика. За него е характерно, че международно конкурентните производства на страната се основават почти изцяло на предимства в сферата на първичните (базовите) производствени фактори: естествени ресурси, добро географско разположение, благоприятни почвени и климатични условия за отглеждане на определени култури, изобилни и евтини източници на полуквалифицирана работна сила. Този източник на конкурентни предимства силно ограничава обхвата на производствата и промишлените сегменти, в които националните фирми могат успешно да заемат конкурентни позиции на международния пазар.

През този стадий националните фирми прилагат стратегии за конкуриране чрез цената на експортните изделия, и то предимно в производствата, които се характеризират с ниска капиталопоглъщаемост, а използваните технологии са сравнително евтини и лесно достъпни. Характерно е, че последните се внасят от други държави, доколкото местните фирми не притежават капацитета за тяхното създаване.

В условията на *инвестиционно насочения стадий* конкурентните предимства се основават върху действието на две детерминанти: първо, „ресурсни условия“ - чрез

В контекста на разглежданата концепция може да се направят следните изводи за същността и историческата обусловеност на прехода към пазарна икономика:

От теоретична гледна точка преходът може да се интерпретира като процес, в който се създават условия за увеличаване на конкурентно-способността на икономиките на бившите социалистически страни. Това може да стане чрез последователно въвеждане в действие на "диаманта на конкурентното предимство" в икономиката, за да се осигури възможност

осъществяване на инвестиции в тяхното подобряване; второ, "фирмена структура, стратегия и междуприемно съперничество (конкуренция)".

На този стадий националните фирми продължават да поддържат конкурентността си на основата на първичните ресурси. Но главната им цел вече е да разширяват предимствата си чрез използване на по-усъвършенствани ресурси - инженерно-технически персонал с университетско образование, възможности на местните научноизследователски институти и лаборатории.

Както показва самото наименование на стадия, негова движеща сила са желанието и възможностите на нацията и фирмите да инвестират агресивно в създаване на големи, модерни и ефективни предприятия, оборудвани с най-добрата технология, която може да се достави от международните пазари. Следователно местните фирми все още не са способни да създават уникални продукти или уникални технологии за тяхното производство. Вместо това те съсредоточават усилията си в пазарните сегменти, характеризиращи се със стандартизирана продукция, които са чувствителни към ценовата конкуренция.

Вътрешното търсене не е достатъчно високотелно и не влияе съществено върху производителите. Причината е, че макар и да се повишава, жизненото равнище все още е ниско. Тясна остава и националната база за поява на високотехнологични фирми. В отделни отрасли, произвеждащи стоки за износ, вътрешното търсене може въобще да отсъства.

Иновационно насоченият стадий се характеризира с пълно включване в действие на всички детерминанти на диаманта. Вътрешното търсене става много високотелно и оказва силно влияние върху предлагането. Причините са растящите доходи на населението, постигнатото високо образователно равнище, нарастващият стремеж към подобряване на качеството на живота и удобствата, засилващата се конкуренция на националния пазар.

Рязко спадат възможностите на фирмите да реализират международни конкурентни предимства, дължащи се на ниски факторни цени. Това е следствие от нарастващия натиск върху факторните цени и върху курса на националната валута, произтичащ от успешното представяне на националните производители на международния пазар. Техните усилия сега са съсредоточени върху активно развитие и обновяване на експортните изделия и на технологиите за тяхното производство.

Нарастат многократно възможностите на образователния и научноизследователския потенциал и на националната инфраструктура. Появяват се нови механизми за създаване на високоефективни, тясно специализирани производствени фактори и за тяхното постоянно развитие и усъвършенстване. Този стадий се нарича иновационно насочен не само защото местните фирми внасят и усъвършенстват чуждестранни технологии, но и поради стремежа им сами да създават нови изделия и нови технологии за тяхното производство.

Стадият на благоденствието е последен в разглежданата поредица. Неговото настъпване е признак за предстоящия упадък в националната икономика. Движещата сила през този стадий са не толкова иновациите и растежът на националното богатство, а по-скоро запазването на постигнатите до момента позиции. Това намира израз в отклоняване на мотивацията на инвеститорите, мениджърите и индивидите в посока, подкопаваща стимулите за постоянно инвестиране, обновяване и развитие. В резултат националните фирми постепенно губят своята конкурентност на международните пазари. (Porter, M. Цит. съч., 545-560.)

изцяло да се реализира потенциалът за нарастваща конкурентоспособност, присъщ на *ресурсно насочения* стадий на развитие, както и да се създадат необходимите условия за "изтласкване" на икономиката към по-висшия, *инвестиционно-насочен* стадий.

Стратегия на пазарната реформа, ориентирана към растеж на конкурентоспособността (конкурентно ориентирана стратегия)

Според М. Портър в условията на факторно и инвестиционно насочените стадии на развитие усъвършенстването на конкурентните предимства на нациите се дължи по-скоро на положителни изменения (тласъци, т.е. нарастване) от страна на предлагането, отколкото на "придърпвания" (положителни изменения, т.е. нарастване) от страна на търсенето.¹³ Това е така, защото най-голямо значение за засилване на конкурентоспособността тук имат първата и втората детерминанти на "диаманта" и именно те причиняват положителните изменения *от страна на предлагането в икономиката*. Същевременно успешното привеждане в действие на "диаманта" би било възможно само ако *съвкупното търсене откликва адекватно на положителните изменения от страна на предлагането*, т.е. *минималното изискване* е да отсъстват продължителни или силни негативни изменения както във вътрешното, така и във външното търсене.

Изводът е, че за успешното прилагане на конкурентно ориентираната стратегия е необходима следната комбинация от вътрешни и външни фактори:

Първо, пакетът от цели, задачи и инструменти, съдържащ се в стратегията на пазарната реформа, трябва да е насочен към създаване на бизнес-среда, която увеличава силата на конкуренцията между предприятията на продуктите и ресурсните пазари.

Второ, в него не трябва да се съдържат мерки, причиняващи намаляване на равнищата на реалното богатство и реалните доходи на населението, достигнати в условията на централно планираната икономическа система, защото това би генерирало негативни изменения във вътрешното търсене.

Трето, външната среда трябва да се характеризира с благоприятни условия, т.е. да отсъства заплаха за негативен шок върху външното търсене в началния етап на реформата.

Тези условия би трябвало да се интерпретират като необходими предпоставки за успешното въвеждане в действие на конкурентно ориентираната стратегия. Те определят и начина, по който да се комбинират и използват трите основни стълба на пазарната реформа в процеса на прехода:

- *първи стълб (институционален)* – изграждане на административни, правни, съдебни и финансови институции на пазарната икономика и

¹³ Пак там, с. 550.

създаване на условия за оптималното им функциониране (от особено значение е ефективното действие на съдебната система);

- *втори стълб (либерализация)* - дерегулиране и либерализация на търговията и цените;

- *трети стълб (приватизация)* – приватизация и реституция на големите и малките предприятия.

За да се постигне растеж на конкурентоспособността, от решаващо значение е да бъде заменена *“системата от меки ограничения”* срещу неефективното разпределение и използване на националните ресурси (блокираща действието на “диаманта на конкурентното предимство”), наследена от централно планираната икономика, със *“система от твърди ограничения”*. Това е начинът да се създаде равнопоставеност между пазарните субекти и силно конкурентната бизнес-среда в националната икономика, която би генерирала положителни изменения от страна на предлагането.

Следователно сред трите стълба на реформата *приоритет трябва да има институционалният*, защото той е основният инструмент, чрез който може да се елиминира преразпределителният механизъм на централно планираната икономика и да се създаде конкурентна бизнес-среда още на етапа, когато приватизацията не е достигнала осезаеми мащаби. И обратното, както ще бъде показано в следващата част на анализа, изместването на приоритета в стратегията на пазарната реформа от институционалния стълб към либерализацията на цените и търговията оказва негативно въздействие върху конкурентоспособността на националната икономика.

Подобен негативен ефект може да се очаква и в случая, когато се дава приоритет на приватизацията: “Въпреки, че частната собственост активизира мотивите за печалба, тя не е достатъчно условие, за да направи фирмите ефективни – необходими са допълнителни условия, в резултат на които приватизацията може да осигури ефективното реструктуриране. При отсъствие на твърди бюджетни ограничения и конкуренция съществува риск приватизацията да доведе до обратните резултати. Когато приватизираните фирми продължават да получават субсидии и по-специално - имплицитно подпомагане под формата на меки кредити и възможности за неплащане на данъци, те възприемат тактиката на рентниерското поведение, вместо да насочват усилията си към реструктуриране.”¹⁴

Стратегия на пазарната реформа, ориентирана към преразпределение (преразпределителна стратегия)

По-нататък трябва да се отговори и на следния въпрос: какви биха били последствията за конкурентоспособността на националната икономика, ако началото на реформата е съпроводено от *негативен шок върху вътрешното търсене*?

¹⁴ World Economic Outlook, IMF, October 2000, p. 105.

Отговорът е ясен - в подобна ситуация не би било възможно да се приложи конкурентно ориентираната стратегия. Съответно преходът от централно планирана към пазарна икономика – противно на първоначалните очаквания, не би осигурил нарастване на конкурентоспособността на националното стопанство. По-скоро обратното, той би причинил нейното намаляване (поява на конкурентни недостатъци) и едновременно с това – рязък спад в реалния БВП.

Натрупаният от СЦИЕ опит дава достатъчно доказателства за наличието на подобна възможност. Тъй като повечето от националните стратегии на пазарната реформа бяха разработени в съответствие с условията и изискванията на МВФ, те включваха шокотерапия като еманация на концепцията на пазарния фундаментализъм. Това означава, че в началния стадий на реформата трябваше да се даде приоритет на “ударната” (“шокотерапия”) либерализация на цените и търговията, което изтласка на заден план институционалната реформа. Интерпретацията на подобен модел на пазарната реформа от гледна точка на последствията за конкурентоспособността на националното стопанство намира израз в следното:

Първо, в началото на реформата пазарните институции все още не са създадени и преразпределителният механизъм, наследен от централно планираната икономика, действа чрез своите меки ограничения срещу неефективното разпределение и използване на ресурсите. Приватизацията също не е започнала и броят на агентите от страна на предлагането на националните пазари е много малък. Но тук значение има не само това, че все още отсъстват пазарни институции и броят на доставчиците на стоки и услуги е твърде ограничен. “Шокотерапия” означава незабавна либерализация на търговията и цените, а както е добре известно, в много кратък период от време предлагането е съвършено нееластично спрямо цената и не може да осигури положителни изменения в икономиката. Поради всички тези причини при прилагането на “ударната” терапия инфлационният шок е неизбежен, защото отсъстват възможности за положителна промяна от страна на предлагането, която би могла да осигури необходимата котва срещу растежа на ценовото равнище в националното стопанство.

Второ, инфлационният шок причинява катастрофален спад в реалните доходи и богатство на населението, който се трансформира в последващ негативен шок върху вътрешното търсене. Условията на последното рязко се влошават, защото купувачите веднага променят своите нагласи и предпочитания – от висококачествени “нормални” и луксозни стоки към нискокачествени стоки и заместители, характеризирани с отрицателна стойност на коефициента на доходна еластичност. Съответно предприятията са принудени да се откажат от производството на висококачествени и престижни продукти и да влошат качеството на продукцията, за да се нагодят към намалената покупателна способност на населението. Крайният резултат е: потенциалните конкурентни предимства, които те може да са притежавали

в миналото (според световните стандарти за качество и иновация), се превръщат в конкурентни недостатъци.

Трето, крахът на реалните доходи генерира силно неодобрение на реформата от страна на засегнатите широки слоеве на населението. Социалното напрежение нараства. За да го успокои, политическият елит, провеждащ реформата, е заставен да запази функционирането на губещите предприятия (особено големите). Целта е да се предотврати по-нататъшният растеж на безработицата като причина за ново намаление на реалните доходи. По този начин се постига социален консенсус (и оправдание) за отлагане на институционалната реформа - чрез запазване на системата от меки ограничения срещу неефективното разпределение и използване на ресурсите, т.е. на преразпределителния механизъм, наследен от централно планираната икономика. Този консенсус обаче е основа за появата на *нова функция на преразпределителния механизъм*: в условията на спадащ реален БВП той се превръща и в източник на мотивация (изгоди) за политическия и стопанския елит и държавната администрация, осъществяващи реформата (чрез конструиране на инструменти и практики за преразпределение в тяхна полза) и в максимално възможните граници – на създадените в условията на плановата икономика обществени и частни финансови и материални активи, както и на добавената стойност, произвеждана в условията на преходния период. Тази стратегия на пазарната реформа ще бъде дефинирана като *"Стратегия на пазарната реформа, ориентирана към преразпределение"*.

Друга причина, която би могла да направи невъзможно прилагането на конкурентната стратегия и съответно да наложи преразпределителната стратегия е евентуален *негативен шок върху външното търсене* в началния стадий на пазарната реформа. Като исторически пример тук отново може да послужи опитът на СЦИЕ.

На табл. 2 са представени 6 страни в преход, част от които са били членове на Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ) – България, Чешката Република, Словакия, Унгария, Полша и Румъния, а други са били част от бившия СССР – Естония, Латвия, Литва. Данните показват, че взаимната търговия на тези държави е играела твърде важна роля в икономическото развитие на региона. В най-голяма степен това се отнася за България, балтийските републики и до известна степен – за Унгария.

На практика повечето от големите предприятия на представените страни бяха специализирани като износители за регионалния пазар и преди всичко – за обширния пазар на бившия СССР. Според регионалните стандарти те бяха смятани за ефективни производители, способни да реализират значителни икономии от мащабите на производство. Аргумент в подкрепа на подобна оценка е, че те успяваха да изнасят част от произвежданата продукция на световния пазар. Независимо от това обаче главната движеща сила в тяхното развитие беше износът за бившия СССР.

Следователно, ако се оценяват според световните стандарти, техните конкурентни предимства би трябвало да се определят като "слаби, а в редица случаи и като несъществуващи". Главната причина за това беше не само отсъствието на конкуренция между производителите, но и специфичните условия на търсене в бившия Съветски съюз – слаба възискателност към качеството, специфични технически стандарти, предпочитания и вкусове на потребителите.

Таблица 2

Търговията със страните – членки на СИВ като дял от БВП

	България	Чехия	Унгария	Полша	Румъния	Словакия	Естония	Латвия	Литва
Като % от БВП през 1990 г.	16.1	6.0	13.7	8.4	3.7	6.0	30.2	36.7	40.9
Индекси на реалния БВП през 2000 г. (1989 = 100)	74.1	97.7	104.5	126.8	77.0	102.7	84.1	64.1	65.3

Източник: World Economic Outlook. October 2000, IMF, p. 115; Economic Survey of Europe 2001, N 1, p. 254.

"Слабите или несъществуващи конкурентни предимства" на големите предприятия, специализирани като износители за региона и преди всичко за бившия СССР, създадоха огромен риск за началото на пазарната реформа. Причината е, че елиминирането на преференциалния режим във взаимната търговия, последван от въвеждането на високи митнически и нетарифни бариери, предизвика огромен ефект на отклоняване на търговия. В тази ситуация слабите или несъществуващи конкурентни предимства на големите предприятия се превърнаха в бариера срещу пренасочването на износа към други пазари.

Следователно колкото повече дадена страна се беше специализирала като износител за региона, толкова по-силно тя се натъкваше на бариерата пред пренасочване на търговията. Единственият начин за преодоляване на тази бариера беше осигуряването на масиран и навременен приток на чуждестранни преки инвестиции (ЧПИ) като източник на финансиране, технологии, маркетингови и управленски умения, необходими за повишаване и засилване на равнището на конкурентоспособност.

За страните, които поради някакви причини нямаша шансове да привлечат достатъчно ЧПИ в началото на пазарната реформа, бяха неизбежни загубата на експортни пазари и произтичащият мощен негативен шок върху външното търсене. Това е второ непреодолимо обстоятелство, налагащо прилагането на преразпределителната стратегия на пазарната реформа. В подобни условия въвеждането на твърди ограничения срещу неефективното използване на ресурсите би наложило затваряне на големите предприятия, защото те биха се превърнали в губещи - поради липса на

пазари за тяхната продукция. Това от своя страна би породило взривно увеличаване на безработицата и силно намаляване на реалните доходи. Следователно отново се стига до ситуация, подобна на вече разгледаните последствия от шоквата либерализация на цените на националните продуктови пазари. Различното тук е, че *акцентът пада върху най-големите предприятия*. Поради твърде малкия или липсващ приток на ЧПИ, необходим за засилване на техните конкурентни предимства, правителството няма друг избор, освен да поддържа жизнеността им чрез преразпределителния механизъм, с характерните за него меки ограничения срещу неефективното разпределение и използване на ресурсите. Това причинява забавяне на приватизацията и обезценяване на физическия капитал на тези предприятия. Резултатът е превръщане на потенциалните им конкурентни предимства в конкурентни недостатъци, обезценяване на дълготрайните материални активи, задлъжняване и ниски приходи в бюджета от тяхната евентуална приватизация.

От направения анализ става ясно, че е възможен и един *екстремален вариант* на преразпределителната стратегия, който произтича от възможността реформата да се осъществява в условията на едновременни негативни шокове върху *вътрешното* и върху *външното* търсене. В чисто теоретичен план последствията от прилагането на подобна стратегия биха намерили обобщен израз в реализирането на следния "сценарий" на прехода към пазарна икономика:

Първо, създава се бизнес-среда, която издига бариери срещу въвеждането в действие на "диаманта на конкурентното предимство". Влошават се условията за възпроизводство и развитие на националните ресурси и в частност – на човешките ресурси и физическия капитал. Постепенно в конкурентни недостатъци се превръщат реални и потенциални конкурентни предимства, които са били създадени в определени сфери на националното стопанство в условията на централно планираната икономика. В по-широк исторически контекст подобна промяна може да се определи като "икономически регрес", "икономическа деградация", с всички произтичащи от това социални последствия и катаклизми. Тези негативни тенденции намират количествено изражение в намаляване на реалния БВП далеч под равнището, достигнато в началото на прехода към пазарна икономика.

Второ, резкият спад в реалния БВП, националния доход и националното богатство бързо стопява широкия обществен консенсус и масовата подкрепа за прехода към пазарна икономика. Това обаче не е заплаха за започването и осъществяването на пазарната реформа. Тя става факт, защото и в условията на намаляващ реален БВП са налице възможности и източници за мотивация на равнището на управляващия политически и стопански елит. Използвайки своите властови ресурси той гарантира максимизацията на собствените си изгоди чрез механизма за преразпределение на създадените в миналото обществени и частни активи и

на добавената стойност, произвеждана в текущия момент. Така преходният период се осъществява не като утвърждаване на съвременния модел на "градивен", "продуктивен" капитализъм, а по-скоро на специфичен, ретрограден модел - "грабителски", "хищнически" капитализъм. Характерно за него е, че се деформира мотивацията в целеполагането и действията на пазарните субекти на макро- и микроикономическо равнище - приоритет придобиват не усилията за увеличаване на произвежданите материални блага и национално богатство, а стремежът за тяхното преразпределение.¹⁵

Трето, преразпределителният механизъм изпълнява специфичните си функции за утвърждаване на модела на "грабителския" капитализъм чрез забавяне на институционалната реформа. Като се унищожават главните институционални опори на командната икономика и се забавя изграждането на адекватно действащи пазарни институции, се създават условия за функциониране на икономиката в институционален вакуум. За него е характерно например, че дори и да се приемат присъщите на пазарната икономика правни и нормативни актове, тяхното значение се обезсмисля, поради забавяне на реформата в съдебната система и прилагането на "меки съдебни ограничения" срещу рентниерското поведение на държавната администрация, срещу корупцията и престъпността във всичките им разновидности. Това дава възможност приоритетно значение в стратегията на пазарната реформа да придобият другите два стълба - либерализацията и приватизацията. Но в условията на забавената институционална реформа, те по-скоро се прилагат като инструменти на преразпределителния механизъм, а не като инструменти за реализиране предимствата на пазарната икономика.

Макроикономически тенденции в периода на прехода

Данните в табл. 3 дават ясна индикация, че от началото на прехода към пазарна икономика в България се прилага екстремалният вариант на преразпределителната стратегия на пазарната реформа. Първите седем години се характеризират със силна рецесия. Реалният БВП намалява с повече от 30% в сравнение с 1989 г. Наблюдават се две остри кризи - една в началото и втора през 1996 - 1997 г. Те са разделени от период на кратко възстановяване през 1994 - 1995 г.

¹⁵ Съвсем други функции изпълнява преразпределителният механизъм в условията на централно планираната и смесената пазарна икономика. В *първия* случай неговото предназначение е да създава условия за максимално активизиране на екстензивните фактори на икономическия растеж - като се дава възможност наред с ефективните предприятия да функционират и неефективните. На тази основа се стига до значителна уравниловка в доходите. Във *втория* случай (пазарната икономика), където приоритетно значение имат интензивните фактори на икономическия растеж, преразпределителният механизъм изпълнява по-скоро социални функции - чрез него се намалява неизбежната диференциация и поляризация на доходите.

Таблица 3

Икономиката на България в периода на прехода (макроикономически показатели, 1989 – 2000 г.)

	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Растеж на реалния БВП (%)	0.5	-9.1	-11.7	-7.3	-1.5	1.8	2.1	-10.9	-6.9	3.5	2.4	4.0
Реален БВП (1989 = 100)	100	90.9	83.3	77.2	76.1	77.5	79.7	71.6	66.6	68.9	70.6	74.1
ИЦПС (средногодишно, предходна год. = 100, %)	6.4	23.8	338.5	91.3	72.9	96.2	62.1	123.1	1082.6	22.2	0.4	10.0
Реална средна месечна работна заплата (лв.)		378.0	230.8	260.2	263.2	216.0	202.0	159.9	140.2	152.7	163.3	175.3
Реална работна заплата (предходна год. = 100, %)			-38.9	12.8	1.1	-17.9	-7.5	-20.7	-12.3	8.9	6.9	7.3
Равнище на безработица (%)				15.3	16.4	12.8	11.1	12.5	13.7	12.2	16.0	17.9
Износ (млрд. USD)	6.651	5.232	3.433	3.992	3.769	3.935	5.345	4.890	4.940	4.194	4.006	4.808
Износ (предходна год. = 100, %)		-21.3	-34.4	16.28	-5.6	4.4	35.8	-8.5	1.0	-15.1	-4.5	20.0
Търговски баланс (млрд. USD)	-0.674	-0.352	0.732	-538	-1.352	-0.336	-0.293	-0.184	-0.008	-0.763	-1.509	-1.679
Приток на чуждестранни преки инвестиции (млн. USD)		4	56	42	40	105	90	109	505	537	819	975
Брутни вътрешни инвестиции (% от БВП)						9.4	15.7	8.4	11.4	16.9	19.0	
Брутни вътрешни спестявания (% от БВП)							14.6	7.8	15.0	16.4	13.7	
Данни за Унгария												
Растеж на реалния БВП (1989 = 100)	100.0	96.5	85.0	82.4	81.9	84.4	85.6	86.8	90.7	95.1	99.3	104.5
ИЦПС (предходна год. = 100, %)		28.9	35.0	23.0	22.6	19.1	28.5	23.6	18.4	14.2	10.1	9.9
Износ (млн. USD)	9.673	9.731	10.226	10.681	8.921	10.701	12.867	18.704	19.100	23.005	25.015	28.092
Приток на чуждестранни преки инвестиции (млн. USD)		311	1.459	1.471	2.339	1.146	4.453	2.275	2.173	2.036	1.970	1.957

Източник: Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, 2000, p. 148-149; p. 172-173; Economic Survey of Europe, 2001 N 1, p. 254-269; Статистически справочник 2001. С., НСИ, 2001, с. 57.

Вторият период (1998 - 2000 г.) се характеризира с три последователни години на нарастване на реалния БВП.

По-нататък анализът ще бъде съсредоточен върху периода 1990-1997 г., защото през него е ясно изразена тенденцията на намаляваща конкурентоспособност на националната икономика. Причината е прилагането на екстремалния вариант на преразпределителната стратегия на пазарната реформа, дължащо се на негативните шокове върху вътрешното и външното търсене в началото на прехода.

Негативният шок върху *външното търсене* е очевиден – през 1991 г. износет намалява с 48.4% в сравнение с 1990 г. Ситуацията се влошава още повече от хроничния дефицит на търговския баланс. Това е резултат от ликвидирането на СИБ и нарасналите цени на енергийните ресурси, доставяни от бившия СССР. Поради недостатъчния приток на ЧПИ не беше възможно да се осъществи успешно пренасочване на износа към западните пазари. България пострада и от конфликта в бивша Югославия и от загубата на пазари в Ирак и Либия.

Принципът на асиметрична либерализация на търговските режими, който беше приложен като част от Споразумението за асоцииране на България към ЕС, се оказа недостатъчен като инструмент за стимулиране на износа ни към Съюза. Той се отнасяше предимно за търговията със стоки, за които последният има силни конкурентни предимства. В същото време отраслите и производствата, в които нашата страна имаше потенциални предимства, принадлежаха към групата на т. нар. "чувствителни" за ЕС стоки, а те са обект на силна защита чрез нетарифни бариери.

Негативният шок върху *вътрешното търсене* беше индуциран чрез прилагането на т. нар. "шокова терапия", основаваща се на подхода на пазарния фундаментализъм и съответстваща на условията, които съпровождаха финансовото и техническото съдействие от МВФ и Световната банка. Тя стартира на 1.02.1991 г. чрез "ударна" ("шокова") либерализация на цените в ситуация, когато институционалната реформа и приватизацията се развиваха много бавно или дори не бяха започнали. Така се стигна до първия голям срив на реалните доходи и реалното богатство на широките слоеве от населението.

Вторият катастрофален спад в реалните доходи и богатство, а оттам и вторият негативен шок върху вътрешното търсене, бяха причинени от финансовата дестабилизация на икономиката. Тя започна през май 1996 г. и достига до хиперинфлация през януари и февруари 1997 г. Стигна се до намаляване с 63% на реалната месечна работна заплата (вж. табл. 3) в сравнение с нейното равнище през 1990 г. Тук трябва да се обърне внимание на следния факт: реалната работна заплата през 1997 г. представлява само 37% от нейното равнище през 1990 г., докато реалният БВП е около 70% от това равнище. Това означава, че през целия период реалните доходи намаляват по-бързо от реалния БВП. Следователно промените в доходите не са били причина за инфлацията – точно обратното, те са служели като

реална котва на ценовото равнище, както и на плаващия валутен курс, който се прилагаше преди въвеждането на валутния борд през юли 1997 г.

Характерните черти на преразпределителната стратегия намират обобщен израз в нарастващата диференциация на доходите на българските домакинства. Например степента на диференциация (разслояване на домакинствата според размера на дохода), измерена чрез коефициента на Джини,¹⁶ през отделните години е, както следва: 1989 – 21.7%, 1990 – 22.8%, 1991 – 23.5%, 1992 – 33.1%, 1993 – 33.7%, 1994 – 36.6%, 1995 – 37.8%, 1996 – 39.0%. През 1996 г. доходът на най-богатите 20% превишава 5.8 пъти този на най-бедните 20%. Този коефициент е по-висок, отколкото е бил през 1980-1992 г. в Япония (4.3), Белгия (4.6), Швеция (4.6), Германия (5.8).¹⁷

Друго последствие от стремителния спад на реалните доходи е намаляването на спестяванията (и съответно на инвестициите), тъй като по принцип потреблението е много по-нееластично към измененията на дохода в сравнение със спестяванията.¹⁸

Рецесията беше придружена от големи съкращения на заетостта. През 1990-1992 г. последната спадна в икономиката с около 25%, а в промишлеността – с над 35%. През същия период реалните инвестиции в икономиката като цяло и в частност в промишлеността намаляха наполовина. Като резултат се оказа невъзможно страната да диверсифицира износа извън групите на трудо-, енерго- и ресурсопоглътящите продукти.

На фона на негативните тенденции в българската икономика условията в Унгария в началото на реформата позволиха да се приложи (макар и с някои уговорки) вариант, близък до конкурентно ориентираната стратегия на пазарната реформа (вж. табл. 3).

Първо, още в началото на реформата в унгарската икономика беше налице значителен приток на ЧПИ. Това даде възможност за успешно пренасочване и растеж на износа чрез засилване на конкурентните предимства на страната. Фактически спад в износа е отбелязан само през 1992 г., но той беше последван от динамичен растеж.

Второ, ценовото равнище остана относително стабилно, което свидетелства за запазването на благоприятни условия във вътрешното търсене.

Трето, през 1996 г. нормата на инвестиране (инвестициите като процент от БВП) в България падна до най-ниското си равнище през разглеждания период (8.4%). В същото време в Унгария тя достигна 26.8%, а нормата на спестяване (спестяванията като процент от БВП) – 25.2%.¹⁹ Това на практика означава, че в средата на 90-те години, когато икономиката на България навлизаше в остра

¹⁶ Коефициентът на Джини измерва степента на неравенство на населението по доход в границите от 0 до 100%.

¹⁷ Вж. България: социално-икономическо развитие 1996. С., НСИ, 1997, 99-100.

¹⁸ Вж.: Economic Survey of Europe. 2001, N 1, p. 175.

¹⁹ Пак там, с. 173.

финансова криза, страни като Унгария и Полша осъществяваха процес на постепенно преминаване към *инвестиционно насочения стадий* на конкурентно развитие. В периода около средата на 90-те години нормите на инвестиции и спестяване в техните икономики започнаха да нарастват и подпомогнаха възстановяването на икономическия растеж. "В двете страни нарастването на brutните вътрешни инвестиции беше по-голямо в сравнение с brutните вътрешни спестявания, което показваше, че те са привлекли достатъчно чуждестранни спестявания, които да поддържат бързия растеж на вътрешните инвестиции. За разлика от това след известен период на нарастване нормата на вътрешните спестявания преустанови растежа си (в Унгария) и започна да намалява (в Полша), което е показател, че населението пренасочва своите предпочитания към разходи за текущо потребление."²⁰ На практика това показва, че се включва в действие още една основна детерминанта на *"диаманта на конкурентното предимство"* – *усъвършенстване и активизиране на вътрешното търсене*.

У нас обаче поради поредния рязък спад на реалните доходи през същия период вътрешното търсене все повече се концентрираше предимно върху стоки с негативен коефициент на доходна еластичност - малоценни и нискокачествени.

Сравнението на икономическите тенденции в България и Унгария ясно показва, че видът на прилаганата стратегия на пазарната реформа оказва силно въздействие върху конкурентоспособността на националната икономика. Той може да стимулира нейния растеж (Унгария), но може да причини и намаляването ѝ (България). Ето защо по-нататък ще направим сравнителен анализ на моделите на пазарната реформа, приложени в България (преразпределителната стратегия) и в Унгария (конкурентно ориентираната стратегия). Във връзка с това е важно да се отговори и на следния въпрос: доколко растежът на реалния БВП в България през периода 1998-2000 г. може да се смята за сигнал, че е започнало трансформиране на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия на пазарната реформа.

Сравнителен анализ на преразпределителната и конкурентно ориентираната стратегии на пазарната реформа

Данните показват, че през целия период 1991 - 2000 г. стойността на общия индикатор (вж. табл. 4), с който се оценява прогресът на Унгария в прехода към пазарна икономика, нараства плавно и равномерно. Много по-различна е картината в България. През 1991-1995 г. стойността на индикатора се повишава, през следващите две години остава постоянна и през 1997-2000 г. отново започва да нараства. Индексът на догонване, чрез който се сравнява скоростта на пазарната реформа в двете страни, показва различна тенденция - много нестабилно развитие през 1991-1994 г.; значителен спад през 1995 -1996 г.; стабилно нарастване през 1997 – 2000 г. Това подсказва, че анализът трябва да се съсредоточи върху следните етапи на реформата:

²⁰ Пак там, с. 175.

първо, периода 1991 – 1996 г., когато различията между преразпределителната и конкурентно ориентираната стратегии са най-ясно изразени;

второ, периода 1997 г., доколкото той се очертава като "повратна точка" в тренда на промените;

трето, периода 1998-2000 г. поради появата на признаци, че в България е започнала трансформация на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия.

Таблица 4

Индикатори на ЕБВР за прехода към пазарна икономика в България

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Приватизация и реструктуриране (средно аритметично)										
Индекс на догонване, %	1.0 59.9	1.23 52.8	1.57 52.3	2.0 61.9	2.33 64.7	2.33 63.5	2.77 73.5	2.77 71.6	2.77 71.6	3.23 83.5
Приватизация на големите предприятия	1.0	1.7	2.0	2.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0	3.7
Приватизация на малките предприятия	1.0	1.0	1.7	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.7
Управление и реструктуриране на предприятията	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.3	2.3	2.3	2.3
2. Пазарна либерализация и политика на конкуренция (средно)										
Индекс на догонване, %	2.67 89.0	2.67 89.0	2.67 89.0	3.0 87.5	2.67 77.8	2.67 77.8	3.1 87.8	3.1 87.8	3.2 90.6	3.2 90.6
Ценова либерализация	3.0	3.0	3.0	3.0	2.0	2.0	3.0	3.0	3.0	3.0
Търговия и валутен режим	3.0	3.0	3.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.3	4.3
Политика на конкуренция	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.3	2.3	2.3	2.3
3. Реформа на финансовите пазари (средно)										
Индекс на догонване, %	1.0 50.0	1.35 67.5	1.5 60.0	1.5 60.0	2.0 66.7	2.0 66.7	2.35 64.4	2.35 64.4	2.35 64.4	2.5 64.9
Банкова реформа и либерализация на лихвения процент	1.0	1.7	2.0	2.0	2.0	2.0	2.7	2.7	2.7	3.0
Пазари на ценни книжа и небанкови финансови институции	1.0	1.0	1.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
4. България – общ индикатор на прехода										
	1.55	1.75	1.91	2.17	2.33	2.33	2.62	2.74	2.77	2.98
5. Унгария – общ индикатор на прехода										
	2.22	2.44	2.83	3.05	3.34	3.37	3.65	3.68	3.68	3.75
Индекс на догонване, %	69.8	71.7	67.5	71.1	69.8	69.1	71.8	74.4	75.3	79.5

Източник. Изчисления на автора по данни от Transition Report 2000. European Bank for Reconstruction and Development, 2000, p. 148-149; p. 172-173.

Забележка. В табл. 4 се представени стойностите на осем субиндикатора за прехода, включени в "Transition Report 2000". Те варират от 1 до 4+, където 4+ показва, че характеристиките на страната в съответната област са сравними с тези, които преобладават като средна тенденция в развитите икономики, а 1 представя условията преди началото на пазарната реформа в централно планираните икономики с преобладаваща държавна собственост върху средствата за производство. За целите на изследването стойностите на субиндикаторите са преобразувани, като на знака "+"

е присвоена стойност от "+1/3", а на знака "-" е присвоена стойност от "-1/3". Общият индикатор за прехода е изчислен като средна величина от 8-те субиндикатора. Индексът на догонване е изчислен, като стойността на общия индикатор за България е разделена на стойността на индикатора за водещата страна (Унгария) и частното е умножено по 100. (Подобна методология е използвана в World Economic Outlook, October 2000. International Monetary Fund, p.89.)

Първи етап (1991-1996 г.)

Общият индекс на догонване през 1996 г. е 69.1% и неговата стойност е по-ниска в сравнение с 1991 г. (69.8%), като максималната му стойност е през 1992 г. Това означава, че скоростта на реформата в България е била ниска, причинявайки значително изоставане спрямо Унгария.

Субиндексите на догонване в сферата на либерализацията, приватизацията и реформата на финансовия сектор показват специфичните черти на преразпределителната стратегия в България – либерализацията на цените има приоритет, докато изграждането на пазарните институции и приватизацията се развиват бавно:

а) сред трите субиндекса на догонване през 1991 – 1993 г. най-висока е стойността на индекса в сферата на пазарната либерализация и политиката на конкуренция (89.0%). Впоследствие неговата стойност спада рязко (до 77.8%) и остава непроменена през две последователни години (1995-1996). Важно е да се отбележи, че тази тенденция е причинена от вариации на субиндикаторите за ценова либерализация (стойността му пада през 1995 и 1996 г.) и за търговията и валутния режим (стойността му нараства значително през 1994 г., но остава непроменена през следващите години). Става ясно, че негативното отражение на преразпределителната стратегия върху бизнес-средата се манифестира във факта, че субиндикаторът, с който се оценява развитието на политиката за защита на конкуренцията, не отбелязва никакъв прогрес. Неговата стойност остава "2" за целия период. Това е косвено доказателство, че меките ограничения срещу неефективното разпределение и използване на ресурсите са се запазили, докато ситуацията в Унгария се подобрява значително през 1994 г. Този факт показва, че България изостава спрямо Унгария в усилията за създаване на конкурентна бизнес-среда, а тя е необходима предпоставка за включване в действие на "диаманта на конкурентното предимство" на националната икономика;

б) индексът на догонване в приватизацията и реструктурирането е много нестабилен – стойността му пада през 1992-1993 г., след това започва да нараства (1994-1995), и отново намалява през 1996 г. до твърде ниското равнище от 63.5%. Причината е, че през 1993 г. стойността на субиндикатора "приватизация на големите предприятия" в България достига 2.0% (равнището на Унгария през 1991 г.), като остава без промени чак до 1996 г. Това естествено показва значителните трудности, пред които се изправя българската икономика в резултат от негативния шок върху външното търсене и слабия приток на ЧПИ. Важно е да се отбележи също, че субиндикаторът за оценка на управлението и

преструктуриране на предприятията достига 2.0 едва през 1994 г. (равнището на Унгария от 1991 г.). Ситуацията в тази сфера остава без каквито и да било положителни промени чак до 1996 г. Това е друго свидетелство за забавянето на институционалната реформа в България;

в) потвърждения на горния извод са данните за развитието на финансовия сектор. Субиндикаторът за оценка на банковата реформа достига стойност 2.0 през 1993 г. и остава без промяна до 1996 г., т.е. на равнището, което е достигнато в Унгария още през 1991 г. Следователно меките ограничения срещу неефективното разпределение и използване на финансовите ресурси се запазват като сериозна бариера пред позитивните изменения от страна на инвестициите и предлагането в икономиката и са основната причина за финансовата криза през 1996-1997 г.;

г) комбинацията от бавно напредване в институционалната реформа и в приватизацията на големите предприятия създава специфична бизнес-среда. Тя се характеризира с "враждебност" по отношение на появата и активността на малки и средни предприятия, а те са от първостепенно значение за въвеждането в действие на "диаманта на конкурентното предимство" на националното стопанство. Тази негативна тенденция се проявява и подсилва от забавянето на приватизацията на малките предприятия. През 1996 г. този субиндикатор за България има стойност 3.0 и съответства на равнището, постигнато в Унгария още през 1993 г.

Втори етап (1997 г.)

Емпиричните данни ясно показват появата на съществена промяна през 1997 г. Общият индекс на догонване увеличава стойността си от 69.1% през 1996 на 71.8% през 1997 г. Това се дължи на следните причини:

а) стойността на индекса на догонване в сферата на приватизацията и преструктурирането нараства с 10 процентни пункта, но приватизацията на малките предприятия продължава да стагнира;

б) стойността на индекса на догонване в пазарната либерализация и политиката на конкуренция също се повишава с 10 процентни пункта. Причината е преди всичко засилването на ценовата либерализация, докато прогресът в политиката за защита на конкуренцията е съвсем слаб;

в) индексът на догонване в реформата на финансовите пазари намалява своята стойност в сравнение с 1996 г. в резултат от големия скок, осъществен в Унгария както в банковия сектор, така и в този на небанковите финансови институции. В България последните запазват зародишното си състояние и съответстват на равнището, постигнатото в Унгария още през 1991 г.

Позитивните тенденции в българската икономика през 1997 г. са причинени в значителна степен от въвеждането на системата на валутния съвет на 1.07.1997 г. Като цяло тази промяна създава благоприятни условия за трансформирането на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия. Но нейната роля не бива да се надценява. Трябва да се отчита, че

системата на валутния съвет може да генерира както позитивни, така и негативни въздействия върху икономическия растеж в дългосрочен период. Причината е, че той е инструмент за поддържане финансовата стабилност на националната икономика и не е предназначен пряко да стимулира икономическия растеж.

Първо, валутният съвет може да индуцира *позитивни изменения* в пазарното търсене и предлагане в резултат от следните по-важни обстоятелства:

а) финансовата стабилизация и ниските инфлационни темпове подобряват очакванията на чуждестранните и местните инвеститори, което може да се отрази благотворно върху икономическия растеж;

б) фиксирането на валутния курс елиминира валутно-курсовия риск за чуждестранните инвеститори и това също може да причини приток на ЧПИ в страната;

в) комбинацията от фиксиран номинален валутен курс и по-високи лихвени проценти в националната икономика в сравнение с тези в страната на резервната валута би могла да създаде условия за печеливши арбитражни операции, които биха стимулирали чуждестранните портфейлни инвестиции.

Второ, валутният съвет може да причини *негативни изменения* в пазарното търсене поради следните по-важни причини:

а) той индуцира рестрикциите като основна философия на икономическата и социалната политика и по този начин причинява стагнация на вътрешното търсене;

б) когато темповете на инфлация остават по-високи от тези в страната на резервната валута, се стига до *реално поскъпване на националната валута*, което намалява ценовата конкурентност на произвежданите стоки и услуги. Това стимулира вноса и дестимулира износа, причинявайки влошаване на търговския баланс и негативно изменение във външното търсене. Ясно е, че в този аспект валутният съвет може да се превърне в пречка пред усилията да се увеличава конкурентността на предприятията през ресурсно насоченията стадии в развитието на националното стопанство.

Трети етап (1998-2000 г.)

През този период в българската икономика се появиха симптоми, даващи надежда, че е започнал процес на постепенна трансформация на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия. Например общият индекс на догонване увеличава стойността си с около 5 процентни пункта годишно и през 2000 г. достига 79.5%.

През последните три години подобрието се дължи главно на прогреса в приватизацията и реструктурирането (индексът на догонване нараства с 10 процентни пункта през 2000 г. в сравнение с 1997 г.). Движещата сила е ускоряване през 2000 г. на приватизацията на големите и

малките предприятия – след първоначалната стагнация през 1998 и 1999 г. На този фон обаче е твърде обезпокоителен фактът, че няма напредък в сферата "Управление и реструктуриране на предприятия" – сегашната ситуация в България съответства на условията в Унгария през 1991-1992 г. Това е сериозна пречка пред включването в действие на "диаманта на конкурентните предимства".

Значителен прогрес е постигнат в сферата на пазарната либерализация и политиката на конкуренция, където през 2000 г. индексът на догонване почти достига равнището в Унгария (90.6%). Но и през този период продължава негативната тенденция от миналото – прогресът се дължи на либерализацията на търговията и валутния режим (100%), без да е постигнато подобрене в показателя "политика на конкуренцията".

Най-тревожен е фактът, че няма напредък в една от ключовите сфери на институционалната реформа - финансовия сектор на икономиката. През 2000 г. развитието на банковата реформа и либерализацията на лихвения процент достига равнището в Унгария от 1993 г., а в сектора "пазар на ценни книжа и небанкови финансови институции" ситуацията у нас продължава да стагнира на равнище, достигнато в Унгария още през 1991 г.²¹

Общият извод от анализа е, че са налице положителни индикации за начало на постепенно трансформиране на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия, но процесът е силно затруднен поради забавената институционална реформа. Доказателство за това са и резултатите от споменатите в началото две международни изследвания на конкурентоспособността на българската икономика. Те също показват, че конкурентните недостатъци на България са съсредоточени предимно в институционалната сфера и по-нататък се мултиплицират в останалите сектори на националното стопанство.

Първо, според "Доклад за глобалната конкурентност 2000" конкурентните предимства на българската икономика са съсредоточени в следните основни сфери (в скоби е посочено мястото, което България заема по съответния критерий сред останалите 59 страни, включени в анализа).²²

- *отвореност*: валутно-курсов режим (14);
- *усъвършенстване на дейността и стратегията на фирмите*: продуктов дизайн (27), технологично развитие (30), международни търговски марки (31), импортни такси (36), училища, финансирани от държавния бюджет (33), корпоративна дейност (32);

²¹ Този извод намира потвърждение и в "Доклад за глобалната конкурентност 2000": "Хонконг, Сингапур и САЩ са места, където е много лесно да се започне нов бизнес, докато Русия и България се намират в дъното на класацията по този критерий" (The Global Competitiveness Report 2000. New York, Oxford University Press, 2000, p. 35).

²² Пак там, 116-117.

- **държавни институции:** компетентност на държавните служители (6), спестявания на държавата (11), фискален излишък/дефицит (12), ставка на данъка върху корпоративните доходи (12);
- **инфраструктура:** индикатор на железопътните линии (25);
- **технология:** следгимназиално образование (25), обучение по математика и науки (26);
- **труд:** осигуровки срещу безработица (6), регулиране на заетостта (8), определяне на работната заплата (14).

Второ, конкурентните недостатъци на българската икономика са ясно изразени в следните области:

- **иновации:** защита на интелектуалната собственост (54), усъвършенстване на технологиите (55);
 - **създаване на нови предприятия:** рисков капитал (53), наличие на кредитен ресурс (57), започване на нов бизнес (59);
 - **отвореност:** средно равнище на ставките на вносните мита (52), насърчаване на износа (52);
 - **финанси:** темпове на растеж на спестяванията (56), достъп до външно финансиране (57), темпове на растеж на инвестициите (58), фондов пазар (58), усъвършенстване на финансовите пазари (59);
 - **усъвършенстване на корпоративната стратегия и дейност:** производствен процес (58), маркетинг (58), подход към човешките ресурси (57);
 - **качество на бизнес-средата:** телефонни услуги (57), наличност на информация (56), използване на клетъчни телефони (56);
 - **държавни институции:** защита на правата на собственост (50), данъчната система стимулира инвестициите (51), средно равнище на данъчните ставки (56), ставки на данък обществено осигуряване (57), електронна търговия;
 - **инфраструктура:** качество на пътищата (54), използване на електронна поща (55), ефективност на въздушния транспорт (57), електронна търговия (58), телефонни услуги (58);
 - **технологии:** потребности на фирмите от изследвания (50), лицензиране на технологии (54), изтичане на мозъци (59);
 - **труд:** равнище на безработица (49), качество на здравеопазването (53), отношения между мениджъри и работници (54);
 - **институции:** организирана престъпност (53), съдебни процеси срещу правителството (54), съдебни дела (56), използване на съдилищата (57).
- Според анализа в "Сравнение на конкурентността на икономиките в преход" България е класирана на 10 място сред 25 СЦИЕ. Според стойностите на използваните субиндикатори нейните конкурентни предимства са идентифицирани в (в скоби е посочено мястото, което България заема по съответния критерий сред останалите 25 страни, включени в анализа): инфраструктурата (6), технологията (9) и институциите (9).

Конкурентни недостатъци са установени в следните сфери: мениджмънт и труд (17), финансов сектор (16), добро правителство (13).²³

Макроикономическите показатели за периода 1998-2000 г. дават допълнителни сигнали, че е започнала трансформацията на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия (вж. табл. 3):

а) най-важният индикатор е ускоряването на притока на ЧПИ – с 52.5% през 1999 и с 19.0% през 2000 г. Кумулативният им приток на човек от населението за периода 1989 – 1999 г. е 284 щ. дол. и това е само 16.1% от равнището на Унгария (1764 щ. дол.). През 1998 г. обаче този приток в България е 45.0% от равнището в Унгария, а през 2000 г. вече достига 61.7%.²⁴

б) темповете на растеж на реалния БВП са положителни през три последователни години и прогнозите за 2001 г. са също оптимистични;

в) реалните доходи, макар и слабо, също нарастват. По този начин възникват възможности за увеличаване на вътрешните спестявания и инвестиции, което може да генерира по-нататъшни положителни изменения от страна на предлагането.

Изводът от направения анализ е, че успешната трансформация на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия в решаваща степен зависи от бързата и комплексна институционална реформа. Това е огромно предизвикателство за нацията, защото липсата на напредък в тази област даде възможност на преразпределителния механизъм да достигне завършващата фаза в своето развитие и усъвършенстване, поглъщайки и подчинявайки на своето действие самите държавни институции, с присъщите им инструменти за управление на икономиката. На този етап той вече се проявява като “преразпределително насочена” държавна политика, основаваща се върху рентниерско поведение на публичната администрация и “меки съдебни ограничения” срещу корупцията и престъпността във всички нейни разновидности. Безспорно потвърждение на този извод са негативните оценки за функционирането и реформата на съдебната система в редовните доклади на Комисията на Европейския съюз за напредъка на България в процеса на присъединяване и в частност в доклада за 2001 г. Действащите “меки съдебни ограничения” на практика обезсмислят напредъка на страната в изграждането на правните основи на пазарната икономика и в хармонизирането на законодателството с това на ЕС. Ето защо решението на проблема вече не може да се търси в областта на икономиката, а по-скоро в политическата сфера на обществените отношения.

Перспективи

В проведените през 2001 г. избори българските избиратели дадоха своя вот за конкурентно ориентираната стратегия на пазарната

²³ Sachs, J., C. Zinnes, Y. Eilat. Цит съч., с. 27.

²⁴ Economic Survey of Europe, 2001, N 1, p. 269.

реформа, като гласуваха *срещу* партийните коалиции, които до този момент провеждаха преразпределителната стратегия на прехода под прикритието на леви, десни или центристски предизборни лозунги и декларации. Доколкото ще бъдат оправдани появилите се оптимистични очаквания, е въпрос на бъдещето и на политическата воля и морал на новата власт. На фона на позитивните очаквания на избирателите се очертават няколко сценария за възможните събития в стопанския и политическия живот на страната.

А. Оптимистичен сценарий

Държавните институции предприемат координирани действия по елиминиране на преразпределителната стратегия и постепенното утвърждаване на конкурентно ориентираната. На преден план се извежда институционалната реформа, укрепването на съдебната система и мащабната борба с корупцията и престъпността във всичките й разновидности.

В началото се поставя особено ударение върху "самопречистването" на институциите, което се разбира не като замяна на старите държавни служители с нови, а като въвеждане на правила и практики, насочени срещу рентниерско поведение и корупция.

Полагат се особени усилия за активизиране на дребния и средния бизнес във всички сфери на икономиката и особено за възраждане на селското стопанство и свързаните с него подотрасли. Целта е, първо, да се засили конкурентността на продуктовите пазари от страна на предлагането и, второ, да се създадат пазарни субекти, реализиращи мотивите си за растеж на доходите и богатството не чрез нарушаване на правилата на пазарната игра, а на основата на тяхното стриктно спазване. Така ще възникне общ фронт срещу престъпността и корупцията.

При определяне на основните насоки във фискалната, паричната, търговската, социалната, индустриалната и др. политики се изхожда от определящото значение на критериите от Копенхаген за присъединяване към ЕС. Именно те изискват да се даде приоритет на ускорената институционална реформа и на проблемите, свързани с увеличаването на конкурентоспособността на българските производители. На тази основа се формират условия за намаляване на отрицателното салдо на търговския баланс като гаранция за поддържане на стабилността на икономиката.

В резултат от ускореното изпълнение на критериите от Копенхаген правителството получава силна външна подкрепа от ЕС, като по този начин постепенно се освобождава от задушаващата прегръдка на Международния валутен фонд при определяне на основните параметри на икономическата политика.

Нараства обществената подкрепа за дейността на законодателната, изпълнителната и съдебната власти, в която активно се открояват представителите на легитимния дребен и среден бизнес.

На фона на посочените положителни тенденции намалява значимостта на увеличаващата се съпротива на привържениците на преразпределителния модел, разполагащи със значителни финансови и властови ресурси. Те се стараят да привлекат на своя страна профсъюзните централи, част от които им дават подкрепата си като средство за извличане на конюнктурни материални и морални изгоди. Възниква обстановка на остра конфронтация, но нейният изход е предreshen поради силната обществена подкрепа и добре координираните действия и сътрудничество на държавните институции (защото те успешно са преминали през "ада" на "чистилището").

Б. Песимистичен сценарий

Новата власт пренебрегва предизборните обещания и провежда политика, целяща продължаване действието на преразпределителната стратегия.

Обявените стратегии за борба срещу корупцията и за реформа в съдебната система остават без реални последствия. Те се провеждат във формата на показни действия, като широко се афишират грешките и корумпираността на предшестващото правителство. Целта е да се легитимира "невъзможността" да бъдат изпълнени предизборните обещания на коалицията, излъчила новото правителство.

Привържениците и бенефициентите от действието на преразпределителната стратегия се успокояват, че няма да бъдат атакувани, и предприемат активни действия за установяване на сътрудничество с новото правителство и служителите в държавните институции.

Продължава противопоставянето между държавните институции, доколкото всяка от тях се старее да запази своите обекти и инструменти в преразпределителния процес с цел да максимизира изгодите си.

Конкурентността на националната икономика все повече намалява, в резултат на което още повече нараства дефицитът на търговския баланс и възникват условия за навлизане в нова рецесия.

Поради изчерпване на ресурсите и обектите за преразпределение социалното напрежение се изостря и се очертават две главни оси на конфронтация: първо, вертикална - в отношенията "политическа класа-избиратели"; второ, хоризонтална - между различните коалиции и групировки в рамките на политическия и стопанския елит, които се стремят да запазят своя дял в изгодите от преразпределените процеси, вкл. и по метода "преразпределяй преразпределеното".

Конфликтите, споровете и проблемите в нарастваща степен се решават извън съдилищата, в резултат на което се изостря институционалната криза и анархията.

Преговорите за присъединяване към Европейския съюз се забавят, защото се увеличава несъответствието между изискванията на критериите от Копенхаген и тенденциите, характеризиращи икономическите, социалните и политическите процеси в страната. Перспективата за членство в ЕС става все по-мъглява, а прегръдката на МВФ - все по-задушаваща.

Влошаването на макро- и микроикономическия климат и нарастващото социално напрежение отблъскват чуждестранните инвеститори. Намаленият приток на капитали и нарастващият търговски дефицит създават сериозна заплаха за обслужването външния дълг, както и за функционирането на валутния борд. Възникват условия за навлизане на икономиката в дълбока криза от типа на тази, която се наблюдава сега в Аржентина (където също с помощта и подкрепата на МВФ беше въведен валутният борд).

В. Реалистичен (междинен) сценарий

Той може да се разиграе в два варианта:

Вариант 1: "Неуспешен опит на новата власт за премахване на преразпределителния модел". Налице е желание преразпределителната стратегия да бъде трансформирана в конкурентно ориентирана, но на управляващите им липсват опит, достатъчно добра организация, ясна ориентация в обстановката, решимост и последователност в действията.

Вариант 2: "Новата власт само симулира опит за премахване на преразпределителния модел". Налице е стремеж да продължи действието на преразпределителната стратегия, но той трябва да бъде прикрит зад необходимата доза удовлетворение за гласоподавателите, като за целта се пристъпва към частично изпълнение на предизборните обещания.

Двата варианта на този сценарий имат много сходни черти. Главната им особеност е в това, че в краткосрочен (едногодишен) период е трудно да се проведе ясно разграничение на техните параметри. Практическата им реализация е в частичния и фрагментарен характер на промените. Те намират израз преди всичко в това, че санирането на институциите се провежда не чрез въвеждането на нови правила за тяхното действие, не чрез ускоряване и завършване на институционалната реформа, а чрез: първо, атакуване на конкретни личности от политическия и стопанския елит, натрупали изгоди от преразпределителните процеси при управлението на предшестващото правителство; второ, подмяна на старите с нови екипи от държавни чиновници на всички равнища на администрацията.

Подобни частични и фрагментарни промени предизвикват съответно частично и фрагментарно обществено одобрение и подкрепа, и то само в краткосрочен период, доколкото фундаменталният икономически проблем остава нерешен.

Действията на правителството срещат силно противодействие от страна на засегнатите личности и групировки, които се стараят да привлекат на своя страна профсъюзни централи и огромни маси от недоволстващото население, изкушавайки ги с материални и морални придобивки. Възникват конфликти и социално напрежение, в които силите са изравнени и изгледите за успех са неясни. Ето защо в средносрочен период остават две възможности – да се премине към реализиране на оптимистичния или на песимистичния сценарий на промените.

*

Анализът на събитията след парламентарните избори ясно показва, защо последният сценарий носи названието "реалистичен". Причината е, че поне засега правителството и парламентът се движат в неговата орбита, а обществената подкрепа за техните действия стремително пада.

Очевидно е нужен мощен тласък в посока към осъществяването на оптимистичния сценарий, за да се изправят българската икономика и цялата нация на крака. Шансът за подобна фундаментална промяна не трябва да се пропуска, защото поне засега са налице някои благоприятни външни предпоставки.

Първо, след започване на преговорите за членство Европейският съюз се превърна в централен външен фактор, влияещ върху развитието на българската икономика. Поради тази причина процесът на прехода към пазарна икономика постепенно се трансформира в процес на присъединяване към ЕС. Следователно съществуват известни гаранции, че целепологането в средносрочната и дългосрочната икономическа политика на страната ще се осъществява в съответствие с изискванията на критериите от Копенхаген, а тяхната философия е ориентирана към увеличаване на конкурентността и осигуряване на устойчив икономически растеж.

Второ, според същите критерии е задължително да се установят модерните институции на смесената пазарна икономика, способни да функционират в синхрон с тези на страните от ЕС. Накратко това е гаранция за правилното балансиране на трите стълба на пазарната реформа чрез осигуряване на приоритет за институционалния. Така, под натиска на постоянния мониторинг от страна на ЕС, е на път да бъде елиминирано едно от най-големите препятствия пред трансформирането на преразпределителната в конкурентно ориентирана стратегия на пазарната реформа.

Трето, има вероятност да се разкрие още една възможност, която би ускорила преминаването към конкурентно ориентирана стратегия и

характерния за нея устойчив икономически растеж. Става въпрос за ситуацията на Балканите и перспективите за политическа стабилизация и икономическо възстановяване на региона. Налице са позитивни сигнали, че подходът на пазарния фундаментализъм, който досега преобладаваше в условията и изискванията, съпровождащи финансовото и техническото съдействие по линия на МВФ и други международни институции, ще бъде заменен с други условия – в духа на плана “Маршал”. Основната разлика е, че както показва практиката на СЦИЕ, първият тип условия акцентира върху реформите в отделната страна и като правило оказва негативни въздействия върху взаимната търговия на реформиращите се страни, причинявайки болезнени загуби на експортни пазари.

Вторият тип условия, както показва практиката на страните от Западна Европа след Втората световна война, поставя акцент върху създаването на взаимна търговия като движеща сила на икономическия растеж в реформиращите се страни. Подобна стратегия е залегнала в Пакта за стабилност, подписан от страните от Югоизточна Европа и международната общност. Той включва инициативи, които “засилват регионалното сътрудничество, подкрепят икономическия растеж и поглъщат тези страни в европейските и глобалните структури, и по-специално в Европейския съюз”.²⁵

Успешното реализиране на такава регионална инициатива е възможност за българската икономика да разкрие и развие едно силно стратегическо конкурентно предимство – централната ѝ позиция на картата на Балканския полуостров.²⁶

3.XII.2001 г.

²⁵ The Road to Stability and Prosperity in South Eastern Europe. A Regional Strategy Paper. Washington, The World Bank, 2000, p.7.

²⁶ За съжаление в процеса на прехода – главно поради кризата в бивша Югославия, специфичното географско положение на България беше повече източник на конкурентни недостатъци.